

Ekonomi Syari'ah: Tinjauan Kritis Produk Murabahah dalam Perbankan Syari'ah di Indonesia

Oleh: Anita Rahmawaty*

Abstract

The term "Murabaha" refers to contracts in which a financial institution purchases goods upon the request of a client, who makes deferred payments that cover costs and agreed-upon profit margin for the financial institution. The financial institution handles payment to a supplier and the incidental expenses of delivery (against a deferred payment made by the buyer to cover delivery costs and agreed-upon share of the buyer's mark-up). Murabaha is the most widely used instrument of Islamic banking with seventy-five percent of total contract being murabaha based. It is widely used in consumer and corporate financing as well as in subordinated or term financing. The aim of this paper is to review and analyze the murabaha contract, the most important investment mechanism in Islamic banking today both in its theoretical and practical aspects.

Keywords: *murabahah, ekonomi, perbankan, syariah, produk.*

I. Pendahuluan

Salah satu tonggak penting dalam pengembangan ekonomi syari'ah di Indonesia adalah beroperasinya Bank Mu'amalat Indonesia pada tahun 1992. Perbankan Syari'ah semakin marak manakala diterbitkannya UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan perbankan menjalankan *dual banking system* atau bank konvensional dapat mendirikan divisi syari'ah. Dengan adanya Undang-undang tersebut bank-bank konvensional mulai melirik dan membuka unit usaha syari'ah. Tak heran jika perkembangan perbankan syari'ah cukup pesat. Dalam kurun waktu 15 tahun perbankan syari'ah secara keseluruhan terdiri dari 3 Bank Umum Syari'ah, 25 Unit Usaha Syari'ah dan 109 BPRS.

Penambahan kuantitas tersebut diimbangi oleh penetrasi jangkauan layanan. Sebelumnya pada bank maupun unit syari'ah hanya boleh melayani calon nasabah

* Staf Pengajar pada Jurusan Syari'ah STAIN Kudus.

di kantor cabang syariah atau kantor cabang pembantu. Namun sejak *office-channeling* yang didasari Peraturan BI Nomor 8/3/PBI/2006 dan berlaku efektif Mei 2007 pelayanan jasa financing, seperti pembukuan rekening, setor, transfer, kliring dan tarik tunai bisa dilakukan di cabang bank umum yang mempunyai unit syariah. Dengan penerapan *office-channeling* ini, akselerasi pertumbuhan bisa segera terealisasi. Saat ini total jaringan kantor yang bisa mengakses aktivitas keuangan syariah menjadi 686 outlet dengan rincian 386 kantor cabang, 191 kantor cabang pembantu, 109 kantor kas dan 1.046 counter layanan syariah dari pembentukan *office-channeling* 15 bank konvensional.¹

Tabel Perkembangan Bank Syariah di Indonesia

KETERANGAN	2004	2005	2006	Mar-07	Jun-07	Sep-07
Jumlah Bank						
Bank Umum Syariah	3	3	3	3	3	3
Unit Usaha Syariah	15	19	20	21	23	25
BPR Syariah	88	92	105	105	107	109
Jumlah Total	106	114	128	129	133	137
Bank Umum Syariah	266	304	349	365	376	386
Unit Usaha Syariah	89	154	182	187	190	191
BPR Syariah	88	92	105	105	107	109
Jaringan Kantor	443	550	636	657	673	686
Office Channeling						
Jumlah Bank	-	-	10	12	13	15
Jumlah Layanan	-	-	456	467	983	1.046

Sumber: Bank Indonesia²

Mencermati perkembangan bank syariah di Indonesia tersebut, sekilas memang cukup membanggakan. Namun jika dibandingkan dengan bank konvensional, perkembangan bank syariah hingga saat ini masih kurang menunjukkan pertumbuhan yang mengembirakan. Di samping itu, praktek perbankan syariah saat ini masih sangat didominasi oleh produk *murabahah*.

Hal ini dapat dibuktikan dari beberapa hasil survei, ternyata bank-bank syariah pada umumnya, banyak menerapkan *murabahah* sebagai metode pembiayaan mereka yang utama, meliputi kurang lebih tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan mereka. Sejak awal tahun 1984, di Pakistan, pembiayaan jenis *murabahah* mencapai sekitar delapan puluh tujuh persen (87%) dari total pembiayaan dalam investasi deposito PLS. Sementara itu, di Dubai Islamic bank, pembiayaan *murabahah* mencapai delapan puluh dua persen (82%) dari total pembiayaan selama tahun 1989. Bahkan, di Islamic Development Bank

¹ Robbyanto. 2007. "Ekonomi Syariah Rahmat Bagi Sektor Usaha", Makalah dalam Seminar Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007, Yogyakarta, 17 Desember 2007, hlm. 1-2.

² Zulfikar Nazara. 2007. "Perkembangan Bank Syariah", Makalah dalam Seminar Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007, Yogyakarta, 17 Desember 2007, hlm. 1.

(IDB), selama lebih dari sepuluh tahun periode pembiayaan, tujuh puluh tiga persen (73%) dari seluruh pembiayaannya adalah *murabahah*.³ Sementara itu, hasil penelitian penulis di BMI Semarang pada tahun 1999, sekitar tujuh puluh delapan persen (78%) dari total pembiayaannya adalah pembiayaan *murabahah*. Padahal, sebenarnya bank syari'ah memiliki produk unggulan, yang berbasis *profit and loss sharing* (PLS), yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*.

Meskipun demikian, mekanisme pembiayaan *murabahah* ini, ternyata tak lepas dari kecaman dan kritikan dari para Ilmuwan Muslim sendiri. Mereka berpendapat bahwa bank-bank syari'ah dalam menjalankan kegiatan usahanya, ternyata bukannya meniadakan bunga dan membagi resiko, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga, namun dengan label 'Islam'.⁴ Di kalangan ulama fiqh pun, keabsahan pembiayaan *murabahah*-pun masih *debatable*. Ada sebagian ulama yang membolehkan karena *murabahah* merupakan jual beli, tetapi ada sebagian ulama yang melarang karena beranggapan bahwa *murabahah* itu bukanlah jual beli melainkan *hilah* untuk mendapatkan riba. Ada sebagian ulama yang menganggapnya sebagai *bai' al-inah*⁵ yang haram hukumnya, ada sebagian ulama yang menganggapnya sebagai *bai' al-madum*, dan ada pula yang menganggapnya sebagai *ba'atani fi bai'ah*.⁶

Berangkat dari permasalahan di atas, maka tulisan singkat ini akan menguraikan konsep *murabahah* dalam perspektif fiqh, *murabahah* dalam perbankan syari'ah, kritik terhadap aplikasi *murabahah* di perbankan syari'ah serta menawarkan konsep *pricing* dalam produk *murabahah* sebagai solusi alternatif dalam rangka mencapai tujuan pembumih ekonomi Islam di Indonesia.

II. Murabahah: Perspektif Fiqh

Al-Qur'an, bagaimanapun juga, tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski di sana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Demikian pula dalam hadis, tampaknya tidak ada hadis yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*. Namun *murabahah* ini, meski sedikit, ada dalam pembahasan jual beli di dalam kitab-kitab fiqh.

Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli yang bersifat amanah.⁷

³ Abdullah Saeed. 1996. *Islamic Banking and Interest, A Study of Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*. Leiden: E.J. Brill. hlm. 77.

⁴ Sutan Remy Sjahdeini. 1999. *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti. hlm. 117.

⁵ Rafi Yunus al-Misri. 1991. *Al-Jami' fi Ushul ar-Riba*. Damaskus: Dar al-Qalam. hlm. 172.

⁶ Yusuf Qardhawi. 1987. *Bai' al-Murabahah li al-Aamir bi asy-Syira' Kama Tajriyah al-Masharif al-Ilmiyah*. t.tp: Maktabah Wahbah. hlm. 26.

⁷ Wahbah az-Zuhaili dan al-Kasani mengkategorikan ketiga bentuk jual beli yaitu *murabahah*, *tauliyah*, dan *wad'iyah* sebagai *buyu' al-amanah* karena pembeli

Bai' al-murabahah sebagaimana didefinisikan oleh ulama fiqh adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁸ Dalam *bai' al-murabahah*, penjual menyebutkan dengan jelas harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan atas keuntungan (laba) dalam jumlah tertentu. Misalnya, ada tiga pihak, yaitu A, B, dan C dalam suatu kontrak *murabahah*. A meminta B untuk membeli beberapa barang untuk A. B tidak memiliki barang-barang dimaksud tetapi ia berjanji untuk membelikannya dari pihak ketiga yaitu C. B adalah perantara dan kontrak *murabahah* adalah antara A dan B.

Sementara itu Neil B.E. Baillie sebagaimana disinyalir oleh Liquat Ali Khan Niazi⁹ mendefinisikan, " *murabaha is the resale of a thing for similar to its first price, with same addition for profit*". Sedangkan Joseph Schacht¹⁰ mendefinisikan, " *murabaha is resale with a stated surcharge with represents the profit*".

Sejak awal munculnya dalam fiqh, kontrak *murabahah* ini tampaknya telah digunakan murni untuk tujuan dagang. *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dengan komisi, di mana pembeli biasanya tidak dapat memperoleh barang yang ia inginkan kecuali lewat seorang perantara atau ketika pembeli tidak mau susah-susah mendapatkannya sendiri, sehingga ia mencari jasa seorang perantara. Hal ini sebagaimana dinyatakan oleh Udovitch sebagai berikut:

*"Murabaha is form of commision sale, where a buyer usually unable to abstain the comodity the requeres except through a middleman, or is interested in the difficulties of obtaining it by himself, seeks the services of that middleman."*¹¹

Para ulama generasi awal, seperti Imam Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal, tidak memperkuat argumentasinya dengan satu hadispun. Al-Kaff, dalam karyanya " *Does Islam Assign Any Value*" sebagaimana dikemukakan oleh Saeed¹² menyimpulkan bahwa *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabatnya". Menurutny, para tokoh ulama mulai menyatakan

memberikan amanat kepada penjual untuk memberitahukan harga asal barang tersebut. Lihat Wahbah az-Zuhaili. 1989. *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*. Beirut: Dar al-Fikr. IV: 703; al-Kasani. 1996. *Bada'i as-Sana'i fi Tartib asy-Syara'i*. Beirut: Dar al-Fikr. IV: 331.

⁸ Wahbah az-Zuhaili. *Al-Fiqh al-Islami ...*, hlm. 703, lihat juga, Abdurrahman al-Jaziri. 1990. *Kitab al-Fiqh 'Ala al-Madzahib al-Arba'ah*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah. III: 250, Ibn Rusyd. tt. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*. Beirut: Dar al-Fikr. II: 161.

⁹ Liquat Ali Khan Niazi. 1990. *Islamic Law of Contract*. Lahore: Research Cell Dyal Singh Trust Library. hlm. 203.

¹⁰ Joseph Schacht. 1982. *An Introduction to Islamic Law*. Oxford: Clarendon Press hlm. 152.

¹¹ Abdullah Saeed. *Islamic Banking ...*, hlm. 76.

¹² *Ibid.*, hlm. 77.

pendapat mereka tentang *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah, atau bahkan lebih akhir lagi. Mengingat tidak adanya rujukan baik di dalam al-Qur'an maupun hadis yang bisa diterima umum, para fuqaha berupaya menetapkan hukum *murabahah* dengan dasar yang lain. Imam Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk kepada amal ahli madinah: "Ada kesepakatan pendapat di sini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan sesuatu keuntungan yang disepakati".

Imam Syafi'i¹³ berpendapat bahwa: Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata: "belikan barang (seperti ini) untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian, " lalu orang itu pun membelinya, maka jual beli ini adalah sah. Imam Syafi'i menamai transaksi sejenis ini (transaksi *murabahah* yang dilakukan untuk pembelian secara pemesanan) dengan istilah *al-murabahah li al-amir bi asy-syira'*.

III. Murabahah dalam Perbankan Syari'ah

Salah satu skim fiqh yang paling populer diterapkan oleh perbankan syari'ah adalah skim jual beli *murabahah*. *Murabahah* dalam perbankan syari'ah didefinisikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli barang antara bank dan nasabah dengan cara pembayaran angsuran. Dalam perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau margin keuntungan. Dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah dilakukan atas dasar *cost-plus profit*.¹⁴

Murabahah sebagaimana yang diterapkan dalam perbankan syari'ah, pada prinsipnya didasarkan pada 2 (dua) elemen pokok, yaitu harga beli serta biaya yang terkait dan kesepakatan atas mark-up. Ciri dasar kontrak pembiayaan *murabahah* adalah sebagai berikut:¹⁵

1. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan harga pokok barang dan batas *mark-up* harus ditetapkan dalam bentuk persentase dari total harga plus biaya-biayanya;
2. Apa yang dijual adalah barang atau komoditas dan dibayar dengan uang;
3. Apa yang diperjualbelikan harus ada dan dimiliki oleh penjual dan penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada pembeli;

¹³ Asy-Syafi'i. 1993. *Al-Umm*. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah. III: 33. Lihat juga, M. Syaf'i Antonio. 2001. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. hlm. 102.

¹⁴ Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Islam ...*, hlm. 64.

¹⁵ Abdullah Saeed. *Islamic Banking ...*, hlm. 77.

4. Pembayarananya ditangguhkan.

Bank-bank syari'ah umumnya mengadopsi *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang meskipun mungkin nasabah tidak memiliki uang untuk membayar. Sejumlah alasan diajukan untuk menjelaskan popularitas *murabahah* dalam operasi investasi perbankan syari'ah, antara lain: ¹⁶

1. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS), cukup memudahkan;
2. *Mark-up* dalam *murabahah* dapat diterapkan sedemikian rupa sehingga memastikan bahwa bank dapat memperoleh keuntungan yang sebanding dengan keuntungan bank-bank berbasis bunga yang menjadi saingan bank-bank Islam;
3. *Murabahah* menjauhkan ketidakpastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS;
4. *Murabahah* tidak memungkinkan bank-bank Islam untuk mencampuri manajemen bisnis, kerana bank bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara kreditur dan debitur.

IV. Kritik terhadap Praktek Murabahah di Perbankan Syari'ah

Maraknya perbankan syari'ah tak lepas dari kritik dan kecaman, yang justru datang dari para ilmuwan Islam sendiri. Mereka berpendapat bahwa bank-bank syari'ah dalam menyelenggarakan transaksi-transaksi perbankan syari'ah justru telah melaksanakannya bertentangan dengan konsepnya. Dengan kata lain, bertentangan dengan semangat dari prinsip-prinsip syari'ah. Penerapan usaha-usaha bisnis bank syari'ah, terutama produk *murabahah* telah menimbulkan masalah moralitas. Dari pengamatan dan penelitian beberapa ilmuwan Islam itu, bank-bank syari'ah, dalam penerapan produk-produknya ternyata bukannya meniadakan bunga dan membagi resiko, tetapi tetap mempertahankan praktek pembebanan bunga dengan menggunakan istilah "label Islam".

Menarik untuk mencermati kritik yang dilontarkan oleh Khurshid Ahmad mengenai produk *murabahah* sebagai berikut:

"Murabahah (cost plus financing) and bai' mu'ajjal (sale with deferred payment) are permitted in the Shari'ah under certain conditions. Technically, it is not a form of financial mediation but a kind of business participation. The Shari'ah assumes that the financier actually buys the goods and then sells them to the client. Unfortunately, the current practice of "buy-back on mark up" is not in keeping with the conditions on which

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 78.

murabahah or bai' mu'ajjal are permitted. What is being done is a fictitious deal which ensures a predetermined profit to the bank without actually dealing in goods or sharing any real risk. This is against the letter and spirit of Shari'ah injunctions".¹⁷

Di samping itu, Saeed juga melontarkan kritik terhadap murabahah bahwa justru dari sudut pandang ekonomi, memang tidak ada perbedaan yang mendasar antara mark up dengan bunga. Perbedaan keduanya hanyalah menyangkut soal hukum antara kontrak hutang-piutang dalam bunga dan kontrak jual beli dalam *mark up*. Pendapat Saeed ini juga diperkuat dengan argumentasi yang dikemukakan oleh Zaidi¹⁸ sebagai berikut:

"In my opinion the cost of credit in bank financing on the basis of murabaha or mark up in price, is the same as in the case of financing on the basis of simple interest, except that in murabaha financing, the price agreed remains the same even if the payment is not made on the due date".

Lebih jauh lagi, Saeed mengemukakan bahwa para teoritis perbankan syari'ah dari tahun 1940-an sampai akhir 1970-an tidak membayangkan perbankan syari'ah sebagai perbankan berbasis *mark up*, tetapi mereka mengandaikan perbankan syari'ah sebagai perbankan berbasis *profit and loss sharing* dengan menggunakan konsep *musyarakah dan mudharabah*. Siddiqi dalam karyanya *Banking without Interest* tidak menyinggung *murabahah* sama sekali, demikian pula halnya dengan *Interest-Free Banking* karya Uzair. Bahkan dengan tegas, Siddiqi sebagaimana dikutip oleh Saeed¹⁹ menyatakan pendapatnya untuk menghapus instrumen *murabahah* dari perbankan syari'ah.

Beberapa kritik terhadap praktek *murabahah* di perbankan syari'ah juga dikemukakan oleh beberapa ulama, diantaranya adalah:²⁰

1. *Murabahah* ini bukan jual beli melainkan *hilah* dengan tujuan mengambil riba.
2. *Murabahah* merupakan jual beli *'inah* yang diharamkan Islam.
3. *Murabahah* merupakan *ba'iatani fi bai'ah*.
4. *Murabahah* merupakan *bai' al-madum*.

Meskipun banyak kritik yang diarahkan kepada praktek *murabahah* di perbankan syari'ah, namun hal ini justru mengindikasikan bahwa sebenarnya produk *murabahah* ini direspon secara luas. Oleh karena itu, dalam perjalanannya para teoritis dan praktisi perbankan syari'ah masih terus melakukan kajian dan mengkritisi secara serius mekanisme kontrak *murabahah* yang sesuai dengan

¹⁷ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam ...*, hlm. 118.

¹⁸ Abdullah Saeed, *Islamic Banking ...*, hlm. 93.

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 95.

²⁰ Perdebatan pendapat ulama mengenai status keabsahan praktek *murabahah* di perbankan syari'ah ini dapat dibaca lebih detail dalam Yusuf Qardhawi, *Bai' al-Murabahah ...*, hlm. 26.

semangat dari prinsip-prinsip syari'ah dalam rangka mencapai tujuan pembumian ekonomi syari'ah di Indonesia.

V. Mengkaji Ulang Aplikasi Produk Murabahah di Perbankan Syari'ah

Barangkali ada yang beranggapan bahwa ada kemiripan antara praktek pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah dengan *profit margin*-nya dengan pembiayaan kredit di bank konvensional dengan bunga-nya. Untuk itu, kita perlu mengkritisi serta menganalisis pembiayaan berbasis *murabahah* sebagai berikut:

A. Harga jual (*pricing*) yang lebih tinggi dalam *murabahah*.

Bank konvensional dalam meminjamkan uang, misalnya untuk pembelian barang-barang tertentu, bunga yang dikenakan pada pinjaman dikaitkan dengan pokok pinjaman dan jatuh tempo pinjaman. Sedangkan berapa harga barang nasabah itu bukanlah menjadi urusan bank konvensional. Hal utama yang menjadi perhatian bank konvensional adalah memperoleh suku bunga yang sedang berlaku bagi pengeluaran-pengeluaran, semisal dalam hal resiko dan jatuh temponya.

Berbeda dengan bank konvensional, dalam mekanisme pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah, nasabah dapat mengetahui total harga barang sebelumnya, dimana hal ini tidak akan diketahui dalam pembiayaan berbasis bunga. Dalam *murabahah*, faktor-faktor yang tampaknya mempengaruhi besarnya *mark-up* adalah kebutuhan bank syari'ah untuk memperoleh keuntungan riil, inflasi, suku bunga berjalan, kebijakan moneter, dan marketabilitas barang-barang *murabahah* serta tingkat laba yang diharapkan dari barang-barang itu. Dengan demikian, *mark-up* dalam *murabahah* bisa saja lebih tinggi atau lebih rendah dari suku bunga.²¹

Namun, nampaknya, menurut penulis, perbedaan antara *mark up murabahah* di bank syari'ah dengan suku bunga dalam pinjaman kredit di bank konvensional ini tidak terlalu jauh. Hal inilah yang memicu munculnya persepsi masyarakat yang menyamakan praktek *murabahah* di bank syari'ah dengan pinjaman kredit di bank konvensional. Untuk itu, perlu adanya konsep yang jelas dalam penentuan harga jual (*pricing*) *murabahah*.

Para Fuqaha berbeda pendapat tentang harga kredit yang lebih tinggi (sebagai lawan dari harga tunai) dalam *murabahah*. Para Fuqaha generasi awal, seperti Malik dan Syafi'i tidak menyetujui jual beli suatu barang berdasarkan

²¹ Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press. hlm. 103.

murabahah dengan harga kredit yang lebih tinggi daripada harga kontannya. Namun, para pengikut Madzhab Hanafi, Syafi'i dan beberapa Fuqaha dari madzhab-madzhab lain menganut pandangan bahwa kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh. Baghawi sebagaimana dikemukakan oleh Saeed²², menyatakan bahwa tidak ada perbedaan pendapat mengenai *murabahah* dengan syarat bahwa si pembeli dan penjual setuju terhadap salah satu harga (dari dua harga, yaitu harga tunai dan harga kredit). Banyak fuqaha, termasuk Sarakhsi, Marghinani, Ibn Qudamah dan Nawawi secara tegas menyatakan bahwa pengenaan harga yang lebih tinggi pada jual beli kredit adalah praktik yang biasa dalam perdagangan dan berdasarkan hal ini, para fuqaha membolehkan harga yang lebih tinggi.

Dalam konteks ini, para praktisi perbankan syari'ah membolehkan adanya kenaikan harga pada jual beli *murabahah* dengan pembayaran tunda dengan sejumlah argumen telah diajukan untuk mendukung keabsahannya, diantaranya adalah sebagai berikut: ²³

1. Teks-teks syari'ah tidak melarangnya;
2. Ada perbedaan antara uang yang tersedia sekarang dengan uang tersedia di masa datang;
3. Kenaikan harga ini bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran dan karenanya tidak sama dengan riba;
4. Kenaikan harga dikenakan pada saat penjualan, tidak setelah penjualan terjadi;
5. Kenaikan harga disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi pasar, seperti permintaan dan penawaran, dan naik turunnya daya beli uang sebagai akibat inflasi dan deflasi;
6. Penjual sedang melakukan suatu aktivitas dagang yang "produktif" dan diakui;
7. Penjual boleh menetapkan harga berapapun yang dikehendakinya.

Argumen-argumen di atas sering diajukan bank-bank Islam untuk membenarkan kenaikan harga jual beli *murabahah* dengan pembayaran tunda dan hal ini sudah menjadi praktek baku dalam *murabahah*. Namun demikian, menurut penulis, penentuan harga jual produk-produk bank syari'ah harus tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, bank syari'ah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemasan produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syari'ah dengan nasabah pembiayaan *murabahah*.

²² Abdullah Saeed. *Islamic Banking ...*, hlm. 79.

²³ *Ibid.*

B. Resiko dalam pembiayaan murabahah

Pembiayaan berdasarkan pembagian resiko yang diidentikkan dengan model teoritis perbankan Islam tidak tampak menjadi karakter utama praktek *murabahah* bank-bank Islam. Namun demikian, para pendukung bank syari'ah mengatakan bahwa dalam *murabahah*, faktor pembagian resiko tetap ada, yang itu menjadi alasan diambilnya laba, sampai nasabah memenuhi janji awal untuk membeli barang. Berikut ini adalah resiko-resiko yang terkait dalam *murabahah* sebagai berikut.²⁴

1. Resiko yang terkait dengan barang

Bank syari'ah membeli barang-barang yang diminta oleh nasabah *murabahah*-nya dan secara teoritis menanggung resiko kehilangan atau kerusakan pada barang-barang tersebut dari saat pembelian sampai diserahkan kepada nasabah. Dalam kontrak *murabahah*, bank syari'ah diwajibkan untuk menyerahkan barang kepada nasabah dalam kondisi yang baik. Bahkan, nasabah berhak menolak barang-barang yang rusak, yang kurang jumlahnya atau tidak sesuai dengan spesifikasinya. Bank syari'ah, bagaimanapun juga, dalam prakteknya menghindari resiko-resiko tersebut dengan asuransi dan klausul kontrak, yang telah disusun sedemikian rupa sehingga membantu bank syari'ah untuk menghindari segala resiko yang terkait dengan barang. Dengan demikian, segala resiko yang terkait dengan barang, yang secara teoritis harus ditanggung bank, secara efektif telah dihindarkan.

2. Resiko yang terkait dengan nasabah

Janji nasabah *murabahah* untuk membeli barang yang dipesan dalam suatu transaksi *murabahah*, tidaklah mengikat. Oleh sebab itu, nasabah berhak menolak untuk membeli barang ketika bank syari'ah menawari mereka dalam penjualan. Dalam prakteknya, resiko terhadap kemungkinan penolakan nasabah untuk membeli barang dapat dihindari dengan pembayaran di muka (sepertiga dari total harga, misalnya), dengan jaminan, jaminan pihak ketiga, dan dengan klausul kontrak. Dengan demikian, semua resiko yang secara teoritis mungkin ada dalam kaitannya dengan penolakan nasabah untuk membeli barang, sebenarnya telah hilang dalam praktek perbankan syari'ah.

3. Resiko yang terkait dengan pembayaran

Resiko tidak terbayar penuh atau sebagian dari uang muka, seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, memang ada dalam pembiayaan *murabahah*. Bank syari'ah menghindari resiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan, jaminan pihak ketiga dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang *murabahah* yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun

²⁴ *Ibid.*, hlm. 84-87. Lihat juga, Muhammad. *Teknik ...*, hlm. 104-109.

kredit harus ditaruh di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya. Jika tidak adanya pembayaran itu disebabkan oleh faktor di luar kemampuan nasabah, bank syari'ah secara moral berkewajiban menjadwalkan ulang utang. Di pihak lain, jika nasabah memiliki kemampuan untuk membayar tepat waktu, tetapi ia tidak melakukannya, maka bank syari'ah telah mengadopsi konsep "denda" untuk dijatuhkan kepada nasabah. Dengan demikian, dalam praktek, bank syari'ah secara efektif telah menghilangkan semua resiko dalam pelaksanaan *murabahah*.

C. Jaminan

Dalam konteks pemberian pinjaman bank konvensional, jaminan memainkan peran penting untuk memastikan pengembalian pinjaman ketika jatuh tempo. Namun, dalam perbankan syari'ah, pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *murabahah*. Jaminan diterapkan sebagai suatu cara untuk memastikan bahwa hak-hak kreditur tidak dihilangkan dan untuk menghindarkan diri dari "memakan harta orang dengan cara batil". Dalam kontrak *murabahah* jaminan itu dapat berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak, atau barang-barang *murabahah* itu sendiri. Meskipun demikian, kontrak-kontrak *murabahah* bank-bank Islam dan cabang-cabang syari'ah bank konvensional berisi klausul-klausul yang menekankan pentingnya jaminan.²⁵ Jika demikian adanya perhatian bank Islam terhadap jaminan, maka praktek bank Islam ini tidak jauh berbeda dengan bank konvensional.

D. Penyelesaian hutang murabahah

Pembiayaan berbasis *murabahah* harus dilunasi pada jangka waktu tertentu tidak jauh berbeda dengan pembiayaan berbasis bunga. Namun ada perbedaan yang paling mendasar dari kedua pembiayaan tersebut dalam hal debitur gagal melunasi hutang pada waktu yang telah ditentukan. Pinjaman dengan bunga, pada umumnya menimbulkan sanksi bunga tambahan jika pinjaman tidak dilunasi pada saat jatuh tempo. Sedangkan, dalam perbankan syari'ah, nasabah harus diberi waktu toleransi untuk melunasi jika ia tidak mampu. Penundaan semacam ini harus diberikan, tanpa menambahkan beban tambahan kepada nasabah atas waktu yang diberikan untuk pembayaran. Namun bagi nasabah yang mampu melunasinya tetapi mereka lalai untuk melunasi hutang tepat waktu, maka bank syari'ah menerapkan konsep "denda".

Semua hal di atas menunjukkan bahwa sampai dalam penyelesaian hutang pun, bank syari'ah telah menggunakan cara-cara untuk menjamin agar hutang dilunasi tepat waktu, dan jika tidak 'kerugian' yang diderita bank ditanggung

²⁵ *Ibid.*, hlm. 88.

oleh nasabah. Berdasarkan uraian di atas, maka peran bank syari'ah dalam *murabahah* sebagaimana dikemukakan oleh Saeed sebagai “pembiaya” (*a financier*) bukan “penjual” barang (*a seller*). Bank tidak memegang barang, dan tidak pula mengambil resiko atasnya. Kerja bank hampir semuanya terkait dengan penanganan dokumen-dokumen terkait dan kontrak penjualan adalah sekedar formalitas. Di samping itu, penentuan *mark-up* dalam kontrak *murabahah* yang secara bebas ditentukan oleh bank syari'ah, akan dapat memicu munculnya persepsi bahwa *mark-up* itu identik dengan bunga. Untuk itu, perlu kajian secara mendalam tentang konsep *pricing* dalam *murabahah*.

VI. Penerapan Konsep Pricing dalam Murabahah: Sebuah Tawaran

Sebagaimana telah dikemukakan di atas bahwa kritik dan kecaman terhadap produk *murabahah* yang banyak dilontarkan oleh para Ilmuwan Islam adalah tidak ada perbedaan yang mendasar antara *mark-up* dalam kontrak *murabahah* di bank syari'ah dengan bunga dalam pinjaman kredit di bank konvensional. Oleh karena itu, bank syari'ah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemasan produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syari'ah dengan nasabah pembiayaan *murabahah*.

Kontrak dalam pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *Natural Certainty Contract*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya. *Natural Certainty Contract* merupakan kontrak dalam bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*)-nya. *Cash flow*-nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi di awal akad. Kontrak ini menawarkan *return* yang tetap dan pasti. Objek pertukarannya, biasanya berupa barang dan jasa, harus ditetapkan di awal akad dengan pasti, baik jumlahnya (*quantity*), mutunya (*quality*), harganya (*price*) dan waktu penyerahannya (*time of delivery*). Produk perbankan syari'ah yang termasuk dalam kategori ini adalah pembiayaan *bai' al-murabahah* dan *ijarah*.²⁶

Penentuan harga pada sebuah kontrak yang menghasilkan keuntungan pasti (*natural certainty contract*), pada kebanyakan perusahaan atau bank, biasanya menggunakan salah satu dari metode:²⁷

1. *Mark-up Pricing*

Metode *mark-up pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan me-*mark-*

²⁶ Adiwarmanto Karim. 2003. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: IIT Indonesia. hlm. 51.

²⁷ *Ibid.*, hlm. 253-257; Lihat juga, Muhamad. 2005. *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMPYKPN. hlm. 132-134.

up biaya produksi (*product's cost*) komoditas yang bersangkutan. Pada metode ini, sebuah perusahaan atau bank akan menjual produknya pada tingkat harga biaya produksi ditambah mark-up atau margin yang diinginkan.

2. *Target-Return Pricing*

Target-Return pricing merupakan penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan return atas besarnya modal yang diinvestasikan, dalam bahasan keuangan dikenal dengan istilah Return on Investment (ROI). Dalam hal ini, perusahaan atau bank akan menentukan berapa return yang diharapkan atas modal yang diinvestasikan.

3. *Perceived-Value Pricing*

Berbeda dengan metode *target-return pricing* yang hanya menggunakan biaya produksi sebagai kunci penentuan harga, pada *perceived-value pricing* juga menggunakan *non-price variable* sebagai dasar penentuan harga jual. Dalam metode *perceived-value pricing*, penentuan harga dengan tidak menggunakan *variable harga* sebagai dasar harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk pesaing dimana perusahaan atau bank melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan tingkat kepuasan *customer*. Dengan demikian, perusahaan atau bank dapat menentukan harga dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan *customer* terhadap suatu komoditi yang dikonsumsi.

4. *Value Pricing*

Adalah suatu kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Sebagaimana disebutkan dalam pepatah Jawa "*Ono rego ono rupo*". Hal ini sudah menjadi pemahaman umum bahwa barang yang baik, harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efisien sehingga perusahaan tersebut dapat dengan leluasa menentukan tingkat harga di bawah harga competitor.

Penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* di bank syari'ah dapat menggunakan salah satu di antara empat model di atas. Namun, penentuan harga jual produk-produk bank syari'ah harus tetap memperhatikan ketentuan-ketentuan yang dibenarkan menurut syari'ah. Oleh karena itu, bank syari'ah perlu menetapkan metode yang tepat dan efisien agar kemasan produk *murabahah* dapat memberikan keuntungan secara adil antara pihak bank syari'ah dengan nasabah pembiayaan *murabahah*.

Jika bank syari'ah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, maka metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pembiayaan yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau *mudharabah muqayyadah*. Oleh karena itu, metode *mark-up pricing* tidak tepat untuk digunakan dalam pembiayaan *murabahah*. Oleh karena itu bank syari'ah dapat menerapkan metode *target-return pricing* untuk pembiayaan *murabahah*. Karena pembiayaan

murabahah dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate (rpr)*. Dalam hal ini tinggi rendahnya *rpr* dipengaruhi oleh tingkat keuntungan per-satu kali transaksi dan besarnya jumlah transaksi dalam suatu periode. Namun perlu dicatat, bahwa dua variabel tersebut, yaitu tingkat keuntungan dan besarnya jumlah transaksi, hanyalah *variable independent* saja, sedangkan yang menentukan tingkat keuntungan yang sesungguhnya seringkali dipengaruhi oleh faktor lain, seperti tingkat harga pasar (biasanya bank juga menjadikan suku bunga sebagai *benckmark* (rujukan) dalam penentuan tingkat keuntungan yang diinginkan)²⁸ Penentuan nilai *rpr* dapat dihitung dengan menggunakan pendekatan sebagai berikut:

$$rpr = n.v$$

Dimana n = tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = jumlah transaksi dalam satu periode.

Para praktisi perbankan syari'ah perlu berhati-hati dalam penerapan metode *rpr* di bank syari'ah. Karena lazimnya, bank syari'ah juga menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai *benchmark*. Bank syari'ah harus tidak hanya menjadikan tingkat suku bunga sebagai rujukan dalam penentuan harga jual (pokok + margin) produk *murabahah*. Cara penetapan margin yang hanya mengacu pada tingkat suku bunga sebagai *benchmark* merupakan langkah sesat sekaligus menyesatkan dan lebih berat lagi dapat merusak reputasi bank syari'ah.

Dalam prakteknya, barangkali tingginya *profit margin* yang diambil oleh bank syari'ah adalah untuk mengantisipasi naiknya suku bunga di pasar (*inflasi*). Sehingga kalau terjadi kenaikan suku bunga yang besar, maka bank syari'ah tidak mengalami kerugian secara riil. Namun demikian, apabila suku bunga di pasar tetap stabil atau bahkan turun, maka margin *murabahah* akan lebih besar dibandingkan dengan tingkat bunga pada bank konvensional. Dengan penetapan *profit margin murabahah* yang tinggi ini, secara tidak langsung bahkan akan menyebabkan inflasi lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format yang tepat agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran angsuran. Karena, mengkaitkan *profit margin murabahah* dengan bunga bank konvensional, tetaplah bukan cara yang baik.²⁹

Penetapan harga jual *murabahah*, sebaiknya dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Cara ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syari'ah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*. Cara Rasulullah dalam menentukan harga penjualan adalah menjelaskan harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara penetapan harga jual tersebut berdasarkan *cost plus*

²⁸ *Ibid.*, hlm. 258-260.

²⁹ Muhamad, *Manajemen Bank ...*, hlm. 139-140.

mark-up.³⁰ Secara matematis, menurut Muhamad³¹ harga jual *murabahah* dengan metode *cost plus mark-up* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \frac{\text{Estimasi Biaya Operasi}}{\text{Target Volume Pembiayaan}}$$

$$\text{Margin} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan} \times 100 \%}{\text{Harga Beli}}$$

Cost recovery adalah bagian dari estimasi biaya operasi bank syari'ah yang dibebankan kepada harga beli/total pembiayaan. *Cost recovery* tersebut bisa didekati dengan membagi estimasi biaya operasi dengan target volume pembiayaan *murabahah*, kemudian ditambahkan dengan harga beli dari supplier dan keuntungan yang diinginkan sehingga didapatkan harga jual. Sedangkan margin *murabahah* didapat dari *cost recovery* ditambah keuntungan dibagi dengan harga beli.

Persentase margin di atas dapat dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan sebagai *benchmark*. Agar pembiayaan *murabahah* lebih kompetitif, margin *murabahah* tersebut harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan.³² Dengan metode ini, diharapkan keuntungan bank syari'ah akan meningkat meskipun dengan *profit margin* yang lebih kecil jika dibandingkan dengan bunga pinjaman bank konvensional. Hal lain yang perlu dicatat bahwa hasil perhitungan margin yang dicantumkan dalam kontrak pembiayaan *murabahah* dinyatakan dalam angka nominal, bukan bentuk persentasenya.

VII. Penutup

Dari keseluruhan pembahasan terdahulu dari tulisan ini dapat disimpulkan:

1. bahwa dalam perbankan, barangkali memiliki label 'Syari'ah' saja, tidaklah cukup untuk menjadi suatu *bank syari'ah*. Pertama-tama dan terutama, sebuah institusi perbankan, entah itu dinamai 'Syari'ah' atau tidak, perlu menjadi institusi yang lebih manusiawi, mampu membuat orang memiliki akses kepada dana berdasarkan syarat-syarat yang manusiawi, dan dengan

³⁰ Slamet Wiyono. 2005. *Akuntansi Perbankan Syari'ah*. Jakarta: PT. Grasindo. hlm. 89.

³¹ Muhamad, *Manajemen Bank ...*, hlm. 140. Bandingkan dengan Slamet Wiyono, *Akuntansi ...*, hlm. 89.

³² *Ibid.*, hlm. 141.

- biaya yang pantas;
2. Tawaran konsep *pricing* dalam kontrak *murabahah* diharapkan dapat mencerminkan nilai syari'ah dalam perbankan syari'ah. Oleh karena hadirnya bank syari'ah di tengah-tengah kita diharapkan mampu memecahkan segala problem ekonomi umat dengan payung Syari'ah;
 3. Perlu ada perbaikan dalam pelaksanaan *murabahah*, sehingga dapat mengangkat institusi bank syariah menjadi lebih menarik masyarakat termasuk yang masih ragu-ragu.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. Syaf'i'i, (2001) *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainul, (2005), *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: AlvaBet.
- , (1999), *Memahami Bank Syari'ah*, Jakarta: AlvaBet.
- Arif Hoetoro, (2007), *Ekonomi Islam, Pengantar Analisis Kesejarahan dan Metodologi*, Malang: BPFE Unibraw.
- Chapra, M. Umer, (2001), *Masa Depan Ilmu Ekonomi Islam: Sebuah Tinjauan Islam*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Heri Sudarsono, (2004), *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Ibn Rusyd, (t.t), *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*, Beirut: Dar al-Fikr.
- Jaziri, Abdurrahman, (1990), *Kitab al-Fiqh 'Ala al-Madzahib al-Arba'ah*, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiah.
- Jusmaliani, dkk., (2005), *Kebijakan Ekonomi dalam Islam*, Yogyakarta: Kreasi Wacana.
- Karim, Adiwarmanto, (2003), *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: IIT Indonesia.
- Karnaen Perwataatmadja dan Antonio, M. Syafi'i, (1992), *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf.
- Liquat Ali Khan Niazi, (1990), *Islamic Law of Contract*, Lahore: Research Cell Dyal Singh Trust Library.
- Muhamad, (2005), *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMPYKPN.
- , (2004), *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
- , (2004), *Dasar-dasar Keuangan Islami*, Yogyakarta: Ekonisia.
- Qardhawi, Yusuf, (1987), *Bai' al-Murabahah li al-Aamir bi asy-Syira' Kama Tajriyah al-Masharif al-Ilmiah*, t.tp: Maktabah Wahbah.

- Rafi Yunus al-Misri, (1991), *Al-Jami' fi Ushul ar-Riba*, Damaskus: Dar al-Qalam.
- Robbyanto, (2007), "Ekonomi Syari'ah Rahmat Bagi Sektor Usaha", Makalah dalam Seminar Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007, Yogyakarta, 17 Desember 2007.
- Saeed, Abdullah, (1996), *Islamic Banking and Interest, A Study of Prohibition of Riba and its Contemporary Interpretation*, Leiden: E.J. Brill.
- Schacht, Joseph, (1982), *An Introduction to Islamic Law*, Oxford: Clarendon Press.
- Slamet Wiyono, (2005), *Akuntansi Perbankan Syari'ah*, Jakarta: PT. Grasindo.
- Sutan Remy Sjahdeini, (1999), *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Asy-Syafi'i, (1993), *Al-Umm*, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah.
- Tazkia Institute, (1999), *Murabahah*, makalah disampaikan pada Lokakarya Perbankan Syari'ah, 14 Mei 1999.
- Zuhaili, Wahbah, (1989), *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, Beirut: Dar al-Fikr.
- Zulfikar Nazara, (2007), "Perkembangan Bank Syariah", Makalah dalam Seminar Nasional dan Launching Jurnal LEBI 2007, Yogyakarta, 17 Desember 2007.